

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**Skripsi yang berjudul:**

**ANALISIS PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA  
PENENTUAN LABA USAHA**

**Oleh:**

**NUR IMAN NASARU**  
NIM. 921 415 097

**TELAH DIPERIKSA DAN DISETUJUI UNTUK DIUJI**

**Pembimbing I**

**Dr. Rio Monoarfa, SE, Ak, M.Si, CA**  
NIP. 197410082001121001

**Pembimbing II**

**Zulkifli Bokid, SE., AK., M.Si**  
NIP. 19720519 2002121001

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Akuntansi**

**Dr. Niswatin, S.Pd,SE,M.SA**  
NIP. 197712122002122001

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Skripsi yang berjudul "ANALISIS PENJUALAN DI MASA PANDEMI  
COVID-19 DALAM PENENTUAN LABA USAHA"**

**OLEH**

**NUR IMAN NASARU**





**NIM. 921 415 097**

**Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji**

**Hari/Tanggal : Rabu, 20 Januari 2021**

**Waktu : 13:00 WITA s/d selesai**

**Penguji**

1. **Imran Rosman Hambali, S.Pd, SE, M.SA** 1.   
NIP. 197008231999031005
2. **Amir Lukum, S.Pd, M.SA** 2.   
NIP. 198405012010121007
3. **Dr. Rio Monoarfa, SE, Ak, M.Si, CA** 1.   
NIP. 197410082001121001
4. **Zulkifli Boku, SE.Ak, M.Si** 2.   
NIP. 19720519 200212 1 001

**Gorontalo, Januari 2021**

**Dekan Fakultas Ekonomi**



**Dr. Muhammad Amir Arham, ME**

**NIP: 197207252006041002**

## **ABSTRAK**

**Nur Iman Nasaru. Nim 921415097.** Analisis Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Penentuan Laba Usaha. Skripsi Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo, dibawah bimbingan Bapak Dr. Rio Monoarfa, SE.Ak, M.Si, CA selaku pembimbing 1 dan Bapak Zulkifli Bokuu, SE.Ak, M.Si selaku pembimbing 2.

Pelaksanaan Penelitian ini didasarkan pada rumusan masalah Bagaimana tingkat Perkembangan penjualan pada pandemi covid-19, Bagaimana Tingkat Biaya Penjualan, dan Perkembangan Laba Usaha Pada penjualan Online dan Offline Pada masa pandemic Covid-19. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah Metode Deskriptif Kuantitatif. Fokus Penelitian adalah pada perkembangan Usaha di Masa Pandemi Covid-19, dan Biaya Penjualan yang terdiri dari Biaya Produksi yakni pada Biaya Bahan baku, biaya Sewa Karyawan, biaya Pengiklanan, serta Laba Usaha yang terdiri dari Laba bersih dan Laba kotor Pada penjualan di masa pandemi Covid-19. Teknik Pengumpulan data yang digunakan adalah Dokumentasi, Teknik analisis data yakni analisis perkembangan usaha di masa pandemi Covid019, analisis Biaya Penjualan, dan Analisis Laba Usaha di masa Pandemi Covid-19.

Hasil Analisis dalam Penelitian ini adalah bahwa Penurunan Pendapatan dan penjualan yang terjadi dimasa pandemi Covid-19. Pengurangan tenaga Kerja terpaksa dilakukan untuk menghindari kerugian serta pemotongan biaya yang tidak terlalu penting. Serta Peningkatan Penjualan dan Strategi pemasaran Untuk meminimalisir kerugian di masa Pandemi Covid-19.

**Kata Kunci : Perkembangan Usaha di masa pandemi Covid-19, biaya Penjualan, Laba Usaha, Covid-19.**

## ABSTRACT

**Nur Iman Nasaru. Student ID 921415097.** Sales Analysis in Determining The Operating Profit During The Covid-19 Pandemic. Undergraduate Thesis. Bachelor's Degree Program in Accounting. Department of Accounting, Faculty of Economics. State University of Gorontalo. The Principal Supervisor is Dr. Rio Monoarfa, SE.Ak, M.Si, CA, and The Co Supervisor is Zulkifli Bokuu, SE. Ak, M.Si.

The problem statements of this research are to what extent do sales develop, and to what extent are the cost and development of sales in both online and offline sales during the Covid-19 pandemic. The research method is quantitative descriptive. The research scopes are the business developments, the cost of sales, including production costs such as the costs of raw material, employees' salary, and advertisement, and the operating profit comprising the net profit and gross profit during the Covid-19 pandemic. Technique of data collection is documentation. Techniques of data analysis are sales development analysis, cost of sales, and the operating profit analysis during the Covid-19 pandemic.

Findings reveal that there is a decrease in income and sales during the Covid-19 pandemic. Layoffs have to be conducted to avoid loss and unnecessary expenses. Improving sales performance and strategies are essential to minimize losses during the Covid-19 pandemic.

**Keywords: Business Developments during the Covid-19 Pandemic, Cost of Sales, Operating Profit, Covid-19.**

